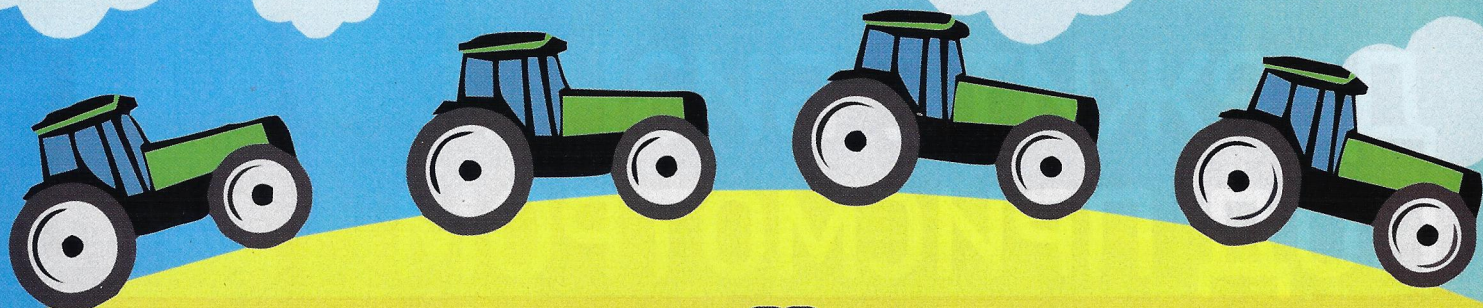


ЭКСПЕРТ

СЕВЕРО-ЗАПАД

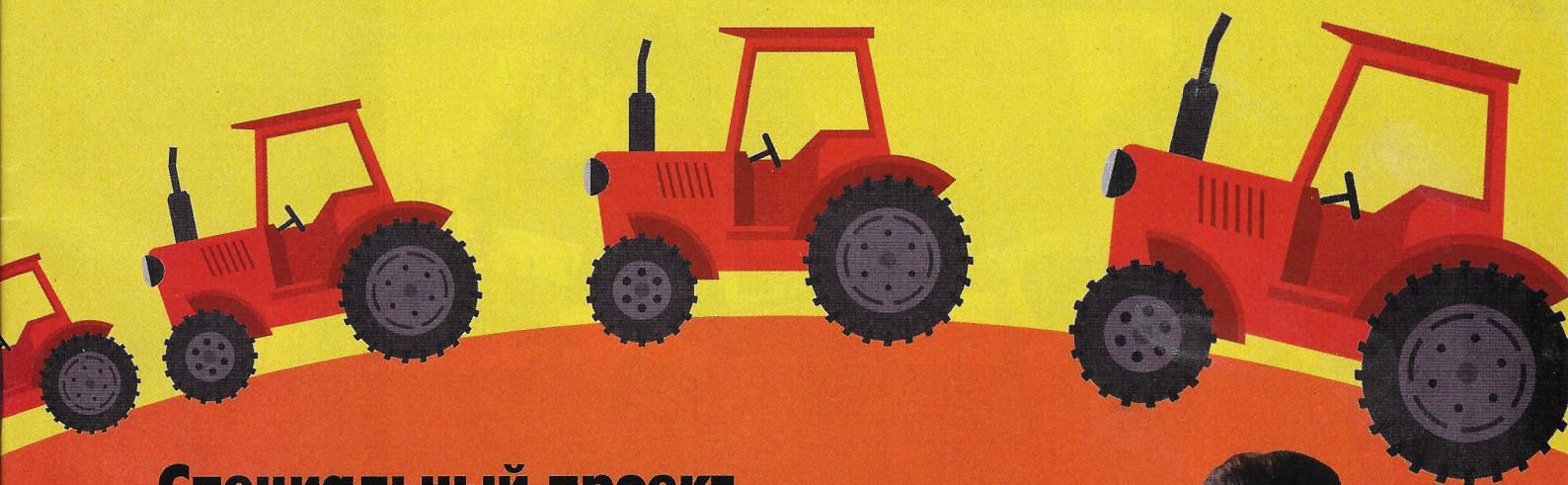
20 МАРТА 2017 № 12-13 (747)

WWW.EXPERTNW.RU



АГРАРНЫЙ ПЕРЕДЕЛ

**Псковская область показывает пример
всем сельхозпроизводителям – стр. 10**



**Специальный проект
«Внеэкономическая
деятельность» – стр. 29**

**Татьяна Тылевич – о стратегии развития
Императорского фарфорового завода
и экспортной экспансии – стр. 16**



в России, с долей рынка около 30% по Санкт-Петербургу и СЗФО. Несмотря на то что компания занимается экспортом уже более 20 лет, продажи за рубеж составляют только около 5% от общего объема. За это время петербургское мороженое отгружалось в Чехию, Болгарию, Словению, Украину, Белоруссию, Азербайджан, Туркмению, Монголию и в африканскую Республику Гану.

Дороги в Китай

Теперь регулярные отгрузки ведутся в Израиль, Казахстан и Грузию. Положительная динамика экспортных продаж в 2016 году в сравнении с 2014-2015 годами достигнута в основном за счет выхода на китайский рынок. В 2016 году «Петрохолд» впервые отгрузил товар в Китай: продали более 40 тонн мороженого в ассортименте, который доставили четырьмя морскими 40-футовыми контейнерами. «Мы работаем в сегменте натурального мороженого – это средний и средний-плюс сегмент. В странах с низким платежеспособным спросом наше мороженое становится неактуальным. На экспорт продаются в основном классические вкусы и виды мороженого, пломбирные вафельные стаканчики и трубочки, эскимо в шоколадной глазури. Такой спрос обусловлен в первую очередь тем обстоятельством, что в данных странах высок процент покупателей, которые помнят еще с советских времен «Ленинградский пломбир», – рассказывает директор по развитию и маркетингу компании «Петрохолд» **Георгий Деметрашвили**.

В целом кризисные явления в России оказали двойное влияние на состояние делу производителей мороженого: «дорогой» доллар плодотворно влияет на развитие экспортных возможностей компаний, но снижение уровня жизни россиян влияет на потребление мороженого на внутреннем рынке отрицательно – идет смещение продаж в низкие ценовые сегменты. А продукция из натуральных ингредиентов не может стоить дешево.

Наращивать долю экспорта завод планирует главным образом за счет китайского рынка. В Пекине на постоянной основе работает компания в статусе официального представительства «Петрохолда». «Интерес к российскому мороженому в Китае действительно очень высок, но пока это только интерес. Менталитет очень разнится с нашим, там очень медленно и взвешенно принимают решения, – поясняет Георгий Деметрашвили. – Основная проблема для добросовестных

Все детали продуманы

Управляющий партнер международной юридической фирмы CIS London & Partners LLP Светлана Ландэн:

– Открытие бизнеса в Великобритании (Соединенное Королевство, СК) – довольно простая с юридической точки зрения задача. Технически зарегистрировать компанию возможно, не выходя из своего кабинета, – онлайн. При этом «простота» предполагает, что все организационные детали продуманы заранее, до момента регистрации компании. Поскольку законы и принципы ведения бизнеса в Великобритании существенно отличаются от российских, на практике это может создавать сложности в построении успешного бизнеса. При планировании и открытии компании стоит принимать во внимание особенности СК в сферах налогообложения, договорного права, законодательства о защите персональных данных, трудового права, а также в целом преобладающие над законом нормы права справедливости.

Основные распространенные формы ведения бизнеса: компания с ограниченной ответственностью (limited liability company) и партнерство с ограниченной ответственностью (limited liability partnership). Первый вариант обычно используется для предоставления консалтинговых услуг – так работают юристы, бухгалтеры, аудиторы и пр. Партнер в такой организации является одновременно и владельцем бизнеса, и управленцем. Для реализации иных товаров и услуг обычно используется форма компании.

Также важным моментом является визовый вопрос. Английские банки, как правило, открывают счета компаниям, если их владельцы – резиденты Великобритании, а в определенных случаях, когда директор компании – резидент Великобритании. Соответственно, открытие бизнеса должно сопровождаться планированием того, как будет решаться насущный для любого бизнеса вопрос о наличии банковского счета. Зачастую решением является либо получение владельцем бизнеса инвесторской, или так называемой предпринимательской, визы, либо привлечение в компанию директора с правом проживания и работы в Великобритании.

Конечно же, остальные задачи, такие как подбор квалифицированного персонала, создание правильных каналов сбыта товаров, необходимое финансирование бизнеса, надежные контакты на рынке и стратегический маркетинг и в определенных случаях реклама товаров и услуг, актуальны и требуют внимания. ■

Границы стерты

Генеральный директор юридической фирмы ATA Legal Company Тофик Ахмедов – о ситуации в Казахстане:

– После образования Таможенного союза, затем Евразийского экономического союза таможенные границы между участниками союза стерты, товары между странами ЕврАзЭС проходят без оформления таможенных процедур. Компании стран ЕврАзЭС, которые осуществляют поставку товаров на территорию Казахстана, оплачивают только НДС на импорт (12%).

Чтобы открыть бизнес в Казахстане, необходимо предоставить перечень документов в регистрирующий орган для регистрации юридического лица. Регистрация производится в срок от 1 часа до 3 рабочих дней. Юридические лица делятся на три категории: малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес. Условия для среднего бизнеса – минимальный уставный капитал – 100 МРП (месячных расчетных показателей), что эквивалентно 41 255 рублям с годовым оборотом более 300 тыс. МРП, но не больше 3 млн МРП, это примерно 124 млн рублей с численностью работников не менее 100, но больше 200.

Основная ошибка как российских, так и казахстанских бизнесменов – несвоевременное обращение за консультацией к специалистам (юристам). Мы можем проверить клиентов и партнеров на легальность при наличии БИН или ИИН через веб-порталы официальных государственных органов, получить информацию о том, что компания легально работает на территории РК, но добросовестность мы не можем проверить, так как это отношения между партнером или клиентом и поставщиком товара (работ, услуг). ■